



Inside

artikel maandag 21 juni 2004

Marketing loont, weet Fides Consulting

Ooit al van Fides Consulting of Fides Academy gehoord? Of al mee samengewerkt? Als dit nog niet het geval is, zal daar misschien binnenkort verandering in komen. Althans als het van Fides Consulting zelf af hangt. Want het adviesbureau van Filip De Saeger laat de laatste tijd geen (marketing)kansen onbenut om van zich te laten horen en om in de kijker te lopen. Getuige hiervan onder andere de regelmatige advertenties in zakenkrant De Tijd en een opvallende bladwijzer in de Nederlandstalige editie van de Trends Top 30.000. En 'you ain't seen nothing yet', want het bureau belooft nog meer vuurwerk. Marketinginspanningen leveren immers geen windeieren op, zo weet men bij Fides. Volgens oprichter en algemeen directeur De Saeger boert het bedrijf goed: in 2002 maakte het met vier medewerkers een omzet van amper 256.000 euro omzet (10 miljoen frank), vandaag telt het 28 personeelsleden en stevent af op een omzet van ruim 3 miljoen euro. Let wel: die drie miljoen euro betreft de totale groepsomzet en niet enkel de omzet van BVBA Fides Consulting. Tot de groep behoort onder andere ook een boekhoudkantoor en een softwarehuis. Fides Consulting is geen pur sang HR-dienstverlener, veeleer een brede bedrijfsadviseur met expertise op HR-vlak. Met name op het gebied van competentie management, training en opleiding en werving & selectie. Training, opleiding en competentie management worden verstrekt door Fides Academy. Ondersteuning op het vlak van werving en selectie gebeurt door Fides Jobcoach. De training- en wervingsactiviteiten vertegenwoordigen alsnog een bescheiden omzet, maar daar moet verandering in komen. Wat trainingen betreft, mikt men op 500.000 euro (20 miljoen frank) nog voor dit jaar en 1,5 miljoen euro voor volgend jaar. Die ambitieuze doelstelling is haalbaar, zo beweert Fides. Mits aangepaste marketing en verkoop natuurlijk. Momenteel telt het bedrijf drie voltijdse salesmedewerkers. In augustus zijn dat er vijf en voor het einde van het jaar zullen dat er acht zijn. Op HR-gebied (training, competentie management of werving en selectie) telt Fides bedrijven als Geocart, Beaver, Export Vlaanderen, Miko, Agora en Bekaert onder haar klanten. Het heeft een VIZO-erkenning en een ISO 9001-certificaat en is tevens erkend door de Vlaamse gemeenschap als bedrijfsadviseur, wervings- en selectiekantoor en opleidingsverstrekker. Naar verluidt is het trouwens goed voor de verzilvering van zowat 8 procent van de Vlaamse adviescheques. Omwille van zijn forse groei dient Fides trouwens te verhuizen. De huidige kantoren zijn te klein geworden. In augustus wordt een nieuw pand van 760 m² betrokken op de King Square (gelegen achter Real Software en Opel Belgium in Kontich). Daar zullen ook enkele zalen voor opleiding ter beschikking zijn.

Commentaar: Dergelijke marketinggedreven aanpak is erg ongewoon in de consultingsector en meer bepaald voor HR-dienstverleners. Daar denkt men veelal in termen van 'we zijn goed en de markt moet het maar weten'. Actieve marktwerking en verkoop zijn er bijna als vloeken in de kerk. Het aantal HR-dienstverleners met enige, laat staan, voldoende aandacht voor en kennis van marketing is dun gezaaid. Het betreft niet eens 10 procent van het totale aanbod. Dit gebrek aan marketinggerichtheid staat natuurlijk niet op zichzelf. Ook inzake informatisering blinkt het gros van de HR-dienstverleners niet echt uit. De sterke versnippering van de markt en daarom het ontbreken van voldoende kritische massa en rentabiliteit van de meeste bureaus is eveneens debet aan deze situatie. Want koken kost geld en om aan marketing te doen is goede wil niet voldoende: behalve kennis van zaken (wat ook karig aanwezig is) zijn er ook middelen nodig.